



# KUNST FÜR DIE SEELE

Caroline Lang, Chairman von Sotheby's Schweiz, über die Entwicklung des Kunstmarktes und warum es Frauen in der Kunstszene manchmal leichter haben.

TEXT KATRIN ROTH FOTO PAOLO DUTTO

C

**Caroline Lang, erinnern Sie sich noch an Ihr erstes Kunstwerk, das Sie privat kauften?**

Natürlich weiss ich das noch, schliesslich habe ich mich dafür hoch verschuldet (lacht). Es war eine Zeichnung von Jean-Michel Basquiat, in die ich mich heftig verliebte. Und weil ich mir als junge Mitarbeiterin bei Sotheby's den Preis von 10000 Pfund nicht leisten konnte, musste ich meine Mutter um ein Darlehen bitten. Sie dachte vermutlich, ich würde mein Erbe verprassen, aber mir war das egal. Wenn ich etwas will, bin ich sehr überzeugend – auch als Verkäuferin übrigens, wie diverse Geschichten zeigen.

**Erzählen Sie uns eine?**

Mit sechs Jahren verdiente ich mir ein Taschengeld, indem ich Tomaten und Früchte aus der Küche und ein paar alte Stofftiere von mir an die Kinder in der Nachbarschaft verkaufte. Leider währte die Freude nicht lange, denn im Gegensatz zu meinem Vater, der meinen Unternehmergeist schätzte, war meine Mutter total entsetzt und machte das ganze Geschäft wieder rückgängig. Unnötig zu erwähnen, dass mich das nicht davon abhielt, als Teenager Gipsbilder zu machen und an Freunde zu verkaufen.

**War diese Aktion die Intialzündung zu Ihrer Karriere bei Sotheby's?**

Sicher auch, aber nicht nur. Die Liebe zur Kunst war schon immer da, was einerseits an meiner

Herkunft liegt – in Basel wächst man mit Kunst auf, ob man will oder nicht – und andererseits auf das kunstaffine Umfeld meiner Eltern zurückzuführen ist. Vor allem die Sammlung des Vaters meines Patenonkels Robert von Hirsch brachte mir die Kunst bildlich gesprochen schon sehr früh nahe, da er aus Platznot sämtliche Wände seines Hauses von unten bis oben mit Bildern behängte. So war ich durch ihn bereits in jungen Jahren auf Augenhöhe mit Kunstwerken, die mich im Endeffekt zu einer Karriere als Künstlerin inspirierten.

**Was hat Sie von diesem Werdegang abgehalten?**

Nach der Matura ging ich nach Paris an die Kunstakademie, wo mir aber schnell klar wurde, dass mein Talent nicht reichte, um als Künstlerin Erfolg zu haben. Ich entschloss mich in der Folge zum Einstieg in den kommerziellen Kunsthandel.

**Sie waren keine 20 Jahre alt, als Sie in London bei Sotheby's anfangen. Wie einfach war es für Sie als junge Frau, sich im Kunstbusiness zu behaupten?**

Sagen wir es so: In der Schweiz wäre es um einiges schwieriger gewesen.

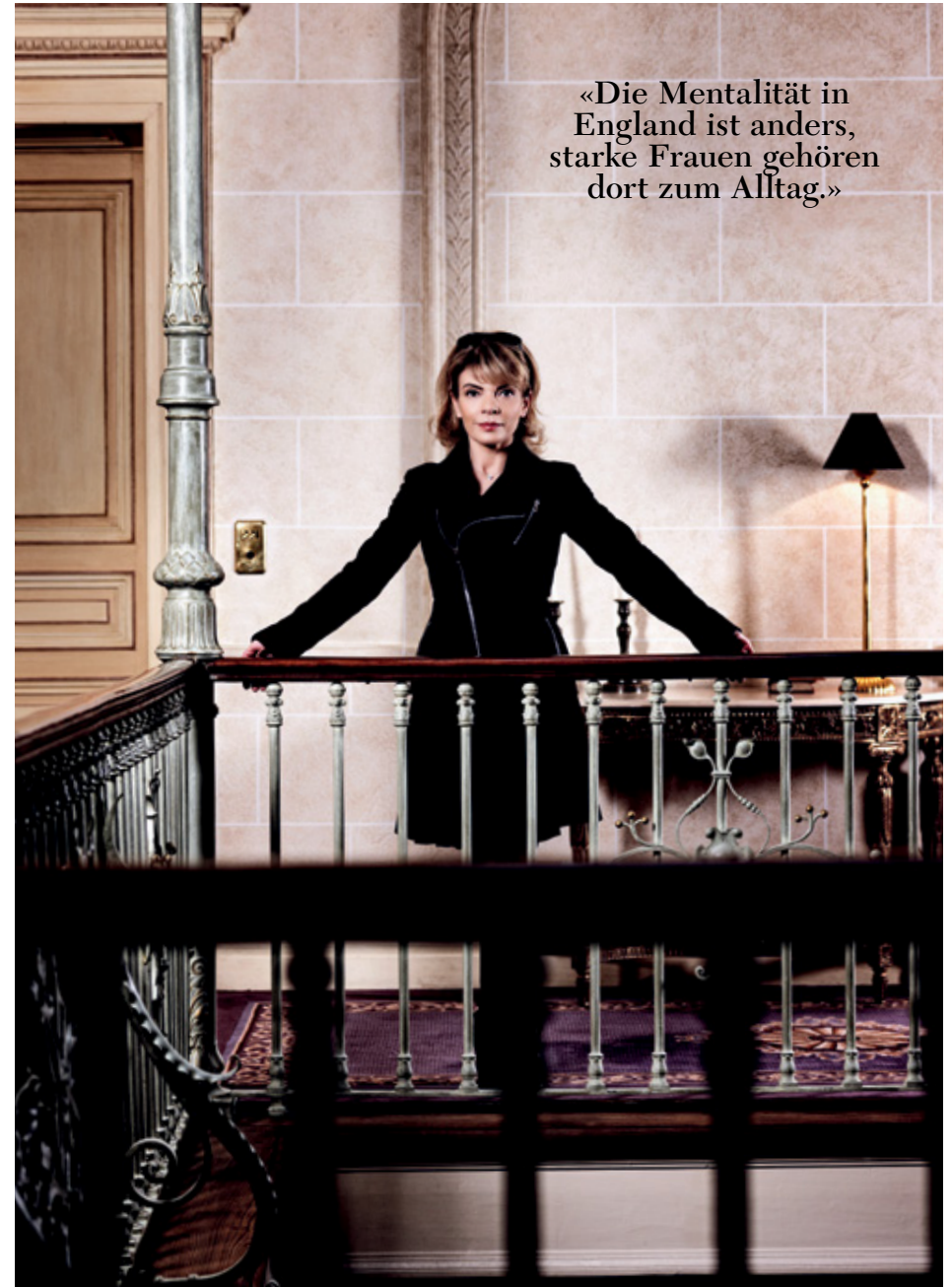
**Was meinen Sie damit?**

Die Mentalität in England ist anders, starke Frauen gehören dort zum Alltag, angefangen von den ziemlich strengen Nannies bis hin zu Politikerinnen wie Maragret Thatcher, um nur zwei Beispiele zu nennen. Darum gab es niemanden, der mich oder meine Arbeit ernsthaft hinterfragte, nur weil ich jung und weiblich war.

**Vielleicht haben Sie auch ganz einfach besonders gute Arbeit geleistet?**

Ich würde Ihnen gerne beipflichten, aber ich glaube, da liegen Sie falsch (lacht). Schliesslich war ich total unerfahren und musste alles von der Pike auf lernen. Das war wie eine Lehre – spannend und sehr anstrengend. Heute frage ich mich, ob der Weg über eine akademische Ausbildung nicht einfacher gewesen wäre. ➤

«Die Mentalität in England ist anders, starke Frauen gehören dort zum Alltag.»



«Zahlen finde ich uninteressant und entsprechend kaufe ich Kunst nie als Wertanlage, sondern als Nahrung für die Seele.»

**Dann würden Sie einer Frau heute zum Einstieg ins Kunstmetier ein Studium empfehlen?**

Nicht unbedingt. Viel wichtiger ist es, seiner Leidenschaft zu folgen und niemals aufzugeben, wobei das sowohl für Frauen als auch für Männer gilt.

**Sie sagen also, in der Kunstwelt kommt es nicht auf das Geschlecht, sondern auf den Einsatz an?**

So wie überall, ja. Und wenn überhaupt jemand einen Vorteil hat in der Kunstbranche, dann eher die Frauen.

**Das müssen Sie erklären.**

An Auktionen zum Beispiel reicht oft ein einziger Blick von einem Sammler zum nächsten, um den Herren im Publikum knapp vor dem Zuschlag ein weiteres Gebot zu entlocken. Bei einem männlichen Auktionar, habe ich den Eindruck, funktioniert das anders.

**Lassen Sie uns nochmals auf Ihr erstes Kunstwerk zurückkommen: Hat sich die Anschaffung gelohnt?**

Zahlen finde ich uninteressant und entsprechend kaufe ich Kunst nie als Wertanlage, sondern als Nahrung für die Seele. Aber um Ihre Frage zu beantworten: Ja, es gab inzwischen diverse Angebote für den Basquiat, die über dem ursprünglichen Preis lagen. Insofern handelte es sich bei diesem Bild sicher um eine gute Investition.

**Ein gutes Stichwort: Nach den sogenannten Hungerjahren zu Beginn der Neunzigerjahre hat der Kunstmarkt in den vergangenen Jahrzehnten einen starken Aufschwung erlebt. Warum?**

Das liegt vor allem an der Globalisierung, die bis heute eine wachsende Zahl von potenziellen Kunden nach sich zieht. Im vergangenen Jahr konnten wir 17 Prozent neue Käufer verzeichnen und erzielten das beste Resultat in der Geschichte des Hauses mit einem Umsatz von 6,3 Milliarden Dollar. Und weil sich die Sammler heute via Internet über den Kunstmarkt informieren können,

besteht in den entsprechenden Kreisen ein grosses Know-how. Diese Transparenz durch das Web ist ein weiterer Grund für den Aufschwung, ebenso wie das zunehmende Bedürfnis von Anlegern nach Diversifizierung ihres Vermögens.

**Für Laien sind die Preise auf dem Kunstmarkt bisweilen kaum zu verstehen, schnell ist da von «Fantasiepreisen» die Rede. Können Sie das nachvollziehen?**

Sehen Sie, den Handel mit Kunst gibt es seit jeher. Früher fand er im kleineren Rahmen statt, ansonsten hat sich nicht viel geändert, nach wie vor bestimmen Nachfrage und Angebot den Markt. Und was heisst schon «Fantasiepreis»? Die Sammler heute haben wie bereits erwähnt ein grosses Verständnis für Qualität und Wert eines Kunstwerkes und können unsere Schätzpreise entsprechend gut einordnen. Insofern habe ich Verständnis für jede Investition im Kunstmarkt, egal wie hoch oder tief sie ist.

**Gibt es bestimmte Parameter, die den Wert eines Kunstwerkes bestimmen?**

Absolut, die sind ganz klar definiert: Wie wichtig ist das einzelne Stück im Gesamtwerk eines Künstlers? Wie einzigartig ist es? Wie wichtig ist oder war ein Künstler? Woher stammt das Kunstwerk? In welchem Zustand ist es? Je nach Antworten ergibt sich ein höherer oder tieferer Wert für ein Kunstwerk.

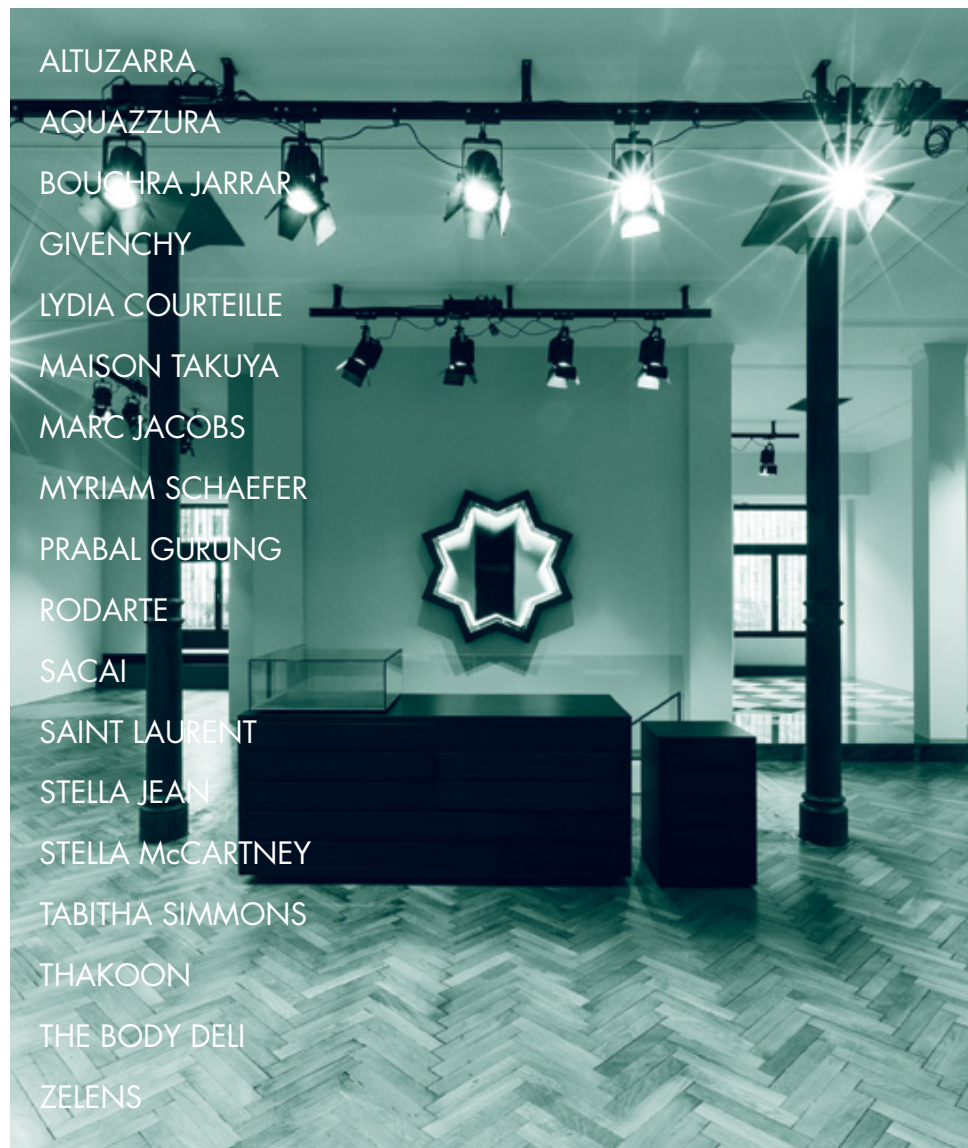
**Was gilt es zu beachten, wenn man in Kunst investieren will?**

Lassen Sie mich dazu die Geschichte eines Kunden erzählen, der mich vor zwei Jahren kontaktierte, weil er zehn wertbeständige Kunstwerke aus der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts kaufen wollte. Der Preis, sagte er mir, spiele keine Rolle, er wolle einfach seinen Kindern eine sichere Anlage hinterlassen. Ich machte die Analyse und liess ihm eine Liste zukommen mit den zehn wichtigsten Künstlern weltweit sowie den drei wichtigsten Künstlern jedes Landes. Was ich ▶

#### SOTHEBY'S

Sotheby's ist seit 1744 auf dem Kunstmarkt präsent. Es wurde zum ersten internationalen Auktionshaus, als es 1955 seine Aktivitäten von London nach New York ausweitete. Heute hat Sotheby's zehn Auktionsstandorte, unter anderem in New York, London, Hongkong, Paris, Genf und Zürich. Seit Ende der 1970er-Jahre organisiert Sotheby's Zürich zweimal jährlich Auktionen, die dem künstlerischen Schaffen der Schweiz gewidmet sind. An diesen Auktionen werden regelmässig wichtige Werke von den bedeutendsten Schweizer Künstlern vom 18. Jahrhunderts bis heute angeboten. Sammler geniessen bei Sotheby's Dienstleistungen für Privatverkäufe in über 70 Kategorien. Das Unternehmen bietet darüber hinaus umfassende Kunst-Finanzdienstleistungen an. Es ist mit 90 Büros in 40 Ländern vertreten und das älteste an der New Yorker Börse kotierte Unternehmen.

## TROIS POMMES THE STORE



ALTUZARRA  
AQUAZZURA  
BOUCHRA JARRAR  
GIVENCHY  
LYDIA COURTEILLE  
MAISON TAKUYA  
MARC JACOBS  
MYRIAM SCHAEFER  
PRABAL GURUNG  
RODARTE  
SACAI  
SAINT LAURENT  
STELLA JEAN  
STELLA McCARTNEY  
TABITHA SIMMONS  
THAKOON  
THE BODY DELI  
ZELENS

Bahnhofstrasse 12 8001 Zürich T 044 211 16 00 thestore@troispommes.ch

«Ich weiss, dass ich seit zwanzig Jahren an jeder Auktion beteiligt war, die Rekordpreise erzielte».



**DIE FRAU**

Caroline Lang ist für ihre herausragenden Kenntnisse des internationalen Kunstmarktes und als erfahrene Expertin für impressionistische, moderne und zeitgenössische Kunst bekannt. Aufgrund ihrer langjährigen Erfahrung, ihrer Beratungstätigkeit für einige der grössten und bekanntesten Schweizer Sammler und durch ihre Teilnahme an vielen wichtigen Auktionen wurde die Vorsitzende von Sotheby's Schweiz im Jahr 2012 ebenso zur Leiterin der Abteilungen für impressionistische, moderne und zeitgenössische Kunst ernannt. Als eine der wenigen weiblichen Auktionatorinnen hat Caroline Lang zahlreiche bedeutende Verkäufe in der Schweiz, Grossbritannien und Deutschland geleitet. Neben ihrem beruflichen Engagement setzt sich Caroline Lang mit Leidenschaft für die Förderung von Kunst und jungen Talenten ein. Sie ist Verwaltungsratsmitglied von Residency Unlimited, einer New Yorker Nonprofit-Organisation, welche Nachwuchskünstler sowie junge Ausstellungsmacher unterstützt.

damit sagen will: Es ist absolut möglich, ganz strategisch in Kunstwerke von sicherem Wert zu investieren. Dafür entfällt bei dieser Taktik die Möglichkeit, einen jungen Künstler zu entdecken, dessen Gesamtwerk im Verlauf der Zeit an Wert gewinnt, so wie das zum Beispiel bei meiner Zeichnung von Basquiat der Fall war. Für mich ist darum jede Investition gut, wenn man das gekaufte Kunstwerk mag.

**Welches war das teuerste Kunstwerk, das Sie versteigert haben?**

Ganz ehrlich? Ich habe keine Ahnung, da mir Zahlen wie gesagt total egal sind. Mir geht es darum, aus jeder Auktion das Maximum herauszuholen. Ich weiss aber, dass ich seit zwanzig Jahren an jeder Auktion beteiligt war, die Rekordpreise erzielte.

**Können Sie bereits im Vorfeld ungefähr abschätzen, wie sich ein Kunstwerk auf einer Aktion verkauft?**

Das ist ja gerade der Spass an der Arbeit als Auktionar: Man weiss nie, was kommt. Als wir zum Beispiel vor zwei Jahren den «Schrei» von Edvard Munch in New York versteigerten, gingen wir von einem Preis zwischen 50 und 80 Millionen Dollar aus. Aber niemand rechnete damit, dass acht Bieter während zwölf Minuten – eine halbe Ewigkeit in unserem Business! – den Preis bis auf 119 922 500 Dollar treiben würden. Solche Überraschungen gibt es immer wieder, und sie sind unbezahlbar!

**Angenommen, Sie dürften sich auf der ganzen Welt irgendein Kunstwerk aussuchen: Wofür würden Sie sich entscheiden?**

Nur eines? Das kann ich nicht, tut mir leid. Meine drei Favoriten sind die «Geburt der Venus» von Botticelli, «Onement VI» von Barnett Newman und natürlich der «David» von Michelangelo. Diese drei Kunstwerke in einem Raum zu haben – das wäre traumhaft! ★



Hier erfahren Sie mehr: [www.porsche.ch/passiondays](http://www.porsche.ch/passiondays) oder Telefon 0840 356 911.

**Herzklopfen. Gänsehaut. Eindeutig Liebe.**

**Der neue Macan.  
Porsche intensiv.**

Erleben Sie den ersten Sportwagen unter den kompakten SUVs.

Ab dem 5. April in Ihrem Porsche Zentrum.

[www.porsche.ch/passiondays](http://www.porsche.ch/passiondays)



**PORSCHE**

Motorleistung: 340 PS. Treibstoff-Normverbrauch: gesamt 9,0 – 8,7 l/100 km. CO<sub>2</sub>-Ausstoss: 212 – 204 g/km. CO<sub>2</sub>-Mittelwert aller in der Schweiz angebotenen Fahrzeugmodelle: 148 g/km. Energieeffizienz-Kategorie: G